

Freundschaft 2.0: Der Einfluss von Facebook & Co. auf unser soziales Umfeld

Bearbeitet von
Bethina Brunner

Erstauflage 2015. Taschenbuch. 52 S. Paperback
ISBN 978 3 95820 426 3
Format (B x L): 19 x 27 cm

Weitere Fachgebiete > Psychologie > Sozialpsychologie > Medienpsychologie,
Kommunikationspsychologie

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beack-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Leseprobe

Kapitel 2.3, Sozialkapital

Wenn man sich mit sozialen Netzwerken und sozialen Beziehungsformen beschäftigt, kommt man an dem Begriff des Sozialkapitals nicht vorbei. Allerdings ist der Begriff mittlerweile derartig vielzitiert, dass auch unterschiedliche Definitionen existieren, die jeweils unterschiedliche Aspekte hervorheben. Für die Betrachtungen in der vorliegenden Arbeit ist folgende Definition sinnvoll, da sie den Aspekt des Gewinns aus sozialen Beziehungen hervorhebt

‘Social capital is an elastic construct used to describe the benefit one receives from one’s relationships with other people.’ (Lin 1999)

Sozialkapital umschreibt den Nutzen, den eine Person aus ihren sozialen Beziehungen ziehen kann, und ist somit eine Art Maßzahl für den ‘Wert’ der sozialen Beziehungen. Als Sozialkapital werden solche Ressourcen bezeichnet, die eine Person nicht selbst besitzt, sondern über die sie lediglich aufgrund ihrer sozialen Kontakte zu anderen Personen verfügen kann. Derartige Ressourcen können beispielsweise Unterstützung, Hilfeleistung, Anerkennung, Wissen und Verbindungen bis hin zum Finden von Arbeits- und Ausbildungsplätzen sein

Soziale Netzwerke helfen aber nicht nur bei der Arbeitssuche oder beim Auffinden wichtiger Informationen (instrumenteller Nutzen), sondern es zeigen sich auch positive Auswirkungen auf die physische und psychische Gesundheit sowie die Lebenszufriedenheit (expressiver Nutzen) (vgl. Wöhler und Hinz 2007)

Voraussetzungen für Sozialkapital sind somit soziale Beziehungen, die in unterschiedlicher Weise zunächst aufgebaut und dann erhalten und gepflegt werden müssen, um tatsächlich auch Sozialkapital, also Nutzen abwerfen zu können

Allgemein kann man sagen, dass aus starken Beziehungen eher ein emotionaler Gewinn gezogen wird, wohingegen bei schwachen Beziehungen der informationelle Gewinn im Vordergrund steht

2.3.1, Studienergebnisse zur Arbeitsplatzsuche

Granovetter hat die unterschiedlichen Potentiale von starken und schwachen Beziehungen am Beispiel der Arbeitsplatzsuche untersucht (vgl. Granovetter 1995)

Neue Informationen über freie Stellen werden oft nur durch Personen, mit denen man keine so enge Beziehung hat, erlangt, da die engen Bezugspersonen oftmals nur jene Jobmöglichkeiten

kennen, von denen die Person ohnehin schon weiß. Schwache Beziehungen bringen hier also einen wichtigen und entscheidenden Informationsgewinn

Geht es schließlich darum, die bekannt gewordene freie Arbeitsstelle auch zu bekommen, spielen wiederum oft starke Beziehungen eine wichtige Rolle, indem etwa eher ein enger Freund ein gutes Wort bei dem neuen Arbeitgeber einlegen wird als ein lockerer Bekannter.